

m **AVVIO**
FARCELA
SENZA BANCHE
di Lorenzo Ait*,
esperto@millionaire.it

Italiani vincenti all'estero:
Stefano Versace. Le sue
gelaterie conquistano gli Usa

Non so fare il gelato, ma apro una gelateria dopo l'altra!

Qual è il Paese dove fanno la Pizza più buona? L'Italia. E a quali Paesi appartengono le catene di pizzerie di maggior successo? Stati Uniti. Fanno una pizza? No: fanno meglio gli imprenditori. L'artigiano Italiano cura il prodotto, le materie prime, ma non sa fare l'imprenditore. Non sa valorizzare quel prodotto e questo rende impossibile "clonarsi" e "duplicare" tale prodotto, blocca qualunque progetto di espansione o esportazione. Inutile ragionare come i nostri nonni e restare piccoli ma "puri" per poi stupirci se il rituale del caffè espresso viene a insegnarcelo George Clooney. Ma a volte appare sulla scena qualche imprenditore il cui motto non è "Come lo faccio io non lo fa nessuno" ma "Non il faccio gelato, faccio gelaterie". È Stefano Versace, che ha creato la catena Gelato Versace: la prima in America ad aver realizzato una dozzina di gelaterie nei primi 3 anni di vita del franchising e l'unica a essere presente in tutte e 4 le catene di mall più importanti d'America. «Esportiamo l'unico prodotto alimentare rimasto 100% italiano nel mondo e siamo gli unici a offrire un franchising in partnership con la holding, con rendimento prioritario garantito all'investitore».

Senza capitali la strada è breve

Ma come ha iniziato? «Quando mi presentai alla più grande impresa al mondo di semilavorati per gelati dissi: "Salve, sono Stefano Versace e sto aprendo la



più grande catena di gelaterie artigianali negli States. Il titolare mi chiese da quanto tempo usassi i loro prodotti e io risposi: "Io il gelato non so nemmeno come si fa!". Mi chiese se lo facessi come investimento, e io: "No guarda, io soldi non ne ho!". C'è stato un momento di silenzio imbarazzante poi siamo scoppiati a ridere e abbiamo iniziato a lavorare. Oggi sono il loro principale cliente in Usa. Se sei sicuro di te, una soluzione la trovi. Per iniziare ci vuole programmazione. L'improvvisazione appartiene agli attori di cabaret. Studia i mercati simili, i leader, i flussi di vendite, i punti di forza e quelli di fragilità. Proiettati nel tuo mercato e proiettati tu nello stesso, poi verifica se i numeri reggono. Basa le tue proiezioni su dati reali. Se non hai capitali non vai da nessuna parte! Io mi sono iscritto a cercosocio.it, ho contattato amici, parenti, imprenditori e cinesi (ristoranti, bar e negozi di vestiti) della provincia di Pesaro per trovare i fondi. Alla fine ho fatto innamorare un antennaista di Sky e un ingegnere stanco. Oggi sono qui a raccontare il mio successo, ma se avessi trovato la scusa del "non ho i soldi" starei ancora a rincorrere le bollette della luce». In questo momento pare che negli Stati Uniti ci sia la fila per investire con lui. [INFO: www.stefanoversace.com](http://www.stefanoversace.com)

«Se sei sicuro di te, una soluzione la trovi.
Per iniziare ci vuole programmazione.
L'improvvisazione appartiene agli attori di cabaret»



CHIEDI AL NOSTRO ESPERTO

* Lorenzo Ait, imprenditore seriale, aiuta gli imprenditori a fare impresa. Ha scritto il libro *Startup in 21 giorni* (Sperling&Kupfer). Lorenzo offre la sua consulenza anche ai lettori di *Millionaire*. Scrivere a: esperto@millionaire.it, nell'oggetto: "idea di business".

INFO: www.lorenzoait.com

+ LA STRATEGIA DA COPIARE

1. Non raccontarti la scusa del "non ho soldi".
2. Studia i numeri del mercato.
3. Realizza un business plan.
4. Iscriviti ai portali di crowdfunding.
5. Proponi l'investimento senza scoraggiarti.
6. Quando hai fatto innamorare i primi investitori è ora di partire davvero!